| | |
|---|---|
| 事例No. | 649 |
| 公表年度 | H29 |
| 団体の属性 | 一般市 |
| 団体名 | 新潟県上越市 |

| | |
|---|---|
| 事例区分 | 公営企業 |

| | |
|---|---|
| タグ | ・ガス事業<br>・（行政改革）業務の効率化<br>・公共施設活用 |

| | |
|---|---|
| 事例種類 | 民間活用 |

事例内容・タイトル

経営計画に基づく効率的な事業運営

出典

地方公営企業の抜本的な改革等に係る先進・優良事例集

○ 事例名等

| | |
|---|---|
| 事例名 | 経営計画に基づく効率的な事業運営 |
| 団体名 | 新潟県上越市 |
| 事業名（事業区分） | ガス |

○団体及び事業の概要

| | | | |
|---|---|---|---|
| 行政区域内人口（人） | 196,796 | 行政区域内面積（㎢） | 973.81 |
| 事業開始年月日 | 大正7年10月24日 | 行政区域内戸数（戸） | 74,588 |
| 供給戸数（戸） | 46,486 | ガスホルダー（基数） | 7 |
| 導管延長合計（m） | 1,146,920 | 年間ガス生産量計（千MJ） | ― |
| 年間ガス販売量計（千MJ） | 59,266 | 職員数（人） | 50 |

※上記表中の「行政区域内人口」は、平成29年1月1日時点。「行政区域内面積」は、平成28年10月1日時点。それ以外の計数は、H29年3月末時点。

1．取組の背景、検討を開始した契機・導入過程

(1)取組の背景

上越市の年間ガス販売量のうち約7割を占める工業用等の需要は、原油高騰などの要因から大口需要家を中心に平成16年度から平成19年度までの間に飛躍的な伸びを見せたが、残る3割を占める家庭用需要は、「オール電化」住宅の台頭など他燃料との競争の激化などにより平成17年度以降は減少に転じた。

このような状況のなか、平成16年と平成19年に発生した震災を受け、これまで以上に経年管の更新をはじめとした施設の耐震化が急務となり、中長期的な視点に立った事業運営が必要となった。

ガス事業を取り巻くこうした厳しい経営環境に鑑み、平成20年度に上越市ガス事業の最上位計画と位置付けた中期経営計画（計画期間H20～H26）を策定し、計画に基づく事業運営を行ってきた。

(2)検討を開始した契機・導入過程

①検討を開始した契機

平成26年度に第1次計画期間が終了することから、第2次中期経営計画の策定を平成25年度から着手し、平成26年9月に公表した。計画期間は、市総合計画との整合を図り、平成27年度から平成34年度までの8年間としたが、将来にわたり安全に安定的にガスを供給するため、今後40年間のガスの販売量、建設改良費、経営収支等の中長期的な見通しを併せて作成し、結果的に国が求める経営戦略としても位置付けが可能な構成とした。

中長期的な見通しの策定に当たっては、併せて経営している水道事業において先行して実施したアセットマネジメント手法をガス事業にも取り入れるなど、水道事業との共同経営のメリットも最大限活かしながら進めた。

②導入過程

Ⅰ　現行計画の評価・検証

第1次計画の目標達成の指標として設定した13の業務指標について、達成見込みにより評価及び検証を実施し、6指標が達成見込みと評価した。

Ⅱ　事業環境の変化を把握

第1次計画で反映していない環境変化である「人口減少」や「ガスシステム改革などの国等の動向」を把握し、盛り込んだ。

Ⅲ　第2次計画の課題を抽出

Ⅰ、Ⅱを踏まえ、第2次計画で取り組むべき課題として「ガス管路の耐震化率向上」、「新規ガス需要の獲得」、「耐用年数超過施設更新の適正化と将来に向けた『価値ある投資』」、「事業環境の変化に機動的に対応する組織への見直し」の4つを抽出した。

Ⅳ　第2次計画の基本方針を設定

基本的な経営方針の「安全で安定した供給」、「ガス販売の促進」、「持続可能で機動的な事業経営」に加え、新たな方針として「施設の長寿命化」、「企業債の新規借入抑制」、「下水道事業の公営企業化に向けた支援」、「公営企業管理者の設置及び組織改革」を設定した。

これらの方針に基づき事業運営をしていくことにより、計画期間最終年度である平成34年度の姿として「安全、安心な都市ガスの安定供給を維持している」、「健全な経営を維持している」、「施設・管路更新に必要な資金を確保している」ことを目指している。
Ⅴ　基本方針に基づく事業計画を策定
　基本方針に基づき、「経年管更新事業」、「低圧導管耐震化事業」、「中圧導管網整備事業」、「供給所統廃合事業」などの事業計画を策定した。

2. 取組の具体的内容とねらい、効果

(1)取組の具体的内容とねらい
①上越市第2次ガス事業中期経営計画(平成27年度～平成34年度)を策定し、事業に取り組んでいる。計画の中でいくつかの業務指標を設け、その達成状況については決算時などに検証・評価している。(平成30年度は計画の中間年度となることから、経営環境などの変化に併せ計画の見直しを行う予定。)
②ガス事業に加え、水道事業、工業用水道事業についてもガス水道局で経営しており、検針・徴収業務の一体的な運営やガス水道工事の一元発注などに取り組んでいる。
③平成23年度から、検針業務、開閉栓業務、料金収納業務等を一括して行う「料金センター」を設置してセンター業務を民間業者に包括委託している。
④原料費調整制度導入後、平成26年度と平成29年度に料金改定を実施した。
⑤日本ガス協会が制定するガス経年内管改善表彰制度の平成28年度表彰において、「保安上重要な建物」のうち公的施設の改善が完了したとして、優秀業績賞を受賞した。
⑥国が早期に入替えを要するとしている経年管については、計画事業量を上回る更新を実施してきた結果、計画よりも2年前倒しの平成30年度で更新を完了する予定である。

(2)効果
　中期経営計画に基づき、健全な経営に努めており、昭和63年度から平成28年度まで29期連続して黒字決算である。
　また、将来の財務負担軽減のため、企業債は平成26年度以降は新規借入れをしていない。企業債残高は順調に減少し、平成29年度末で3,720百万円(見込み)となっている。

3. 他の自治体の参考となる点、今後の課題等

(1)他の自治体の参考となると考えられる点
①ガス料金割引制度の導入
　平成29年4月からのガス小売事業全面自由化に併せて、ガス料金の引下げに加え、料金の割引制度の検討を行った。低迷している新築市場での都市ガス採用を回復することが、ガス販売量の維持・拡大に最も効果的であると考え、都市ガスを新規採用するお客様に対する料金割引制度として「新築お祝い3年割」を、さらに新築するお客様は子育て世代が多いことから、中学校卒業までの子育て世代に対する割引制度として「子育てプラス割」を導入した。

②まちなかショールームの開設
　当市は常設のガス機器のショールームがないことから、最新ガス機器を展示する場として中心市街地商店街の空き店舗に「まちなかショールーム」を1か月間の期間限定で開設し、ガスの良さをPRしている。そこでは、朝市の食材や地元の小学生が栽培した食材をプロの料理人がガス機器で調理する「朝市レストラン」を開催するなど、商店街のにぎわい創出にも寄与している。

(2)今後の課題等
　ガスシステム改革により様々な業種からのガス小売りへの新規参入が可能となったことから、これまでにもまして危機感を強めている。また、他燃料との競合、人口減少・高齢化等の事業環境が変化していく中で、今後もお客様からの信頼を得るために、経営計画に基づく効率的な事業運営を行い、第2次中期経営計画の基本方針である①安全で安定した供給、②ガス販売の促進、③持続可能で機動的な事業経営を経営の柱に、市民生活に欠くことのできない重要なライフラインを維持するため、施設の更新費用など財源の確保に努めていく。

〇問合せ先

| 担当課 | 新潟県上越市ガス水道局総務課 | | |
|---|---|---|---|
| TEL | 025-522-5514 | MAIL | keiei-gw@city.joetsu.lg.jp |